SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 13 DE MARZO DE 2005 AÑO 15 Nº 779

CASH

DEBATE

Desde la devaluación, las prepagas aumentaron las cuotas a 2,8 millones de afiliados en un 45 por ciento, incluyendo el último ajustazo de enero. La subsecretaria de Defensa del Consumidor y el presidente de Swiss Medical fueron convocados por **Cash** para debatir sobre si las subas son justificadas

Patricia Vaca Narvaja:

“Los argentinos pagan una medicina prepaga cara”

Claudio Belocopit:

“Los aumentos no sólo son justificados, son insuficientes”



Arnaldo Pampillon

Vaca Narvaja:

- “Estamos estudiando los aumentos. Si no son por mayores costos sino por mejorar la rentabilidad, exigiremos la devolución de lo cobrado de más a los afiliados”.
- “Si esos precios son por una cuestión de hotelería o del té con masas es una cosa. Pero no los disfracemos como prestación de salud”.
- “En los medicamentos bajaron la cobertura del 50 al 40 por ciento. Pero sabemos que muchas negocian precios mucho más baratos con los laboratorios”.
- “Vamos a cuidar que se cumplan los contratos, y que no se engañe a la gente con aumentos que se justifican con el argumento de mayores costos”.

Belocopit:

- “Mientras estamos discutiendo los aumentos de precios que se dieron en enero ya estamos pensando la problemática de discutir lo que va a ocurrir de nuevo a fin de año”.
- “Esto no le sucede sólo a Argentina sino al mundo. Estados Unidos tiene una inflación médica del 10 por ciento anual, y no la pueden parar”.
- “Para los próximos dos años, la gente podrá mantenerse en planes sin ajustes, con la misma cobertura médica, pero tendrá que resignar servicios, hotelería”.
- “Como empresario me duele cuando queda la sensación de que lo único que estamos haciendo es ver cómo choreamos más guita”.

Sumacero

6,4 por ciento

crecieron las **ventas minoristas** en febrero con respecto a igual mes de 2004, según datos difundidos por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa. El crecimiento en las ventas estuvo liderado por la indumentaria que creció un 14 por ciento. Ese rubro fue uno de los únicos que escapó a la inflación en los últimos dos meses: en febrero los precios promedio de la ropa bajaron 1,6 por ciento y en el primer bimestre del año acumulan una reducción de 3,5 por ciento (cuando en el mismo lapso la inflación minorista creció 2,4 por ciento).

Catálogo



La Secretaría de Desarrollo Económico de la Municipalidad de **Morón** acaba de editar un *Directorio Industrial 2004*, donde se incluye información actualizada sobre los productos elaborados, la localización y los datos de contacto (teléfono, mail, página web) de 639 industrias del distrito, agrupadas en función de las actividades que realizan. Para acceder al registro consultar a: *industria@moron.gov.ar* o llamar al 4489-7738

la Posta

Argentina retrocedió del puesto 45 al 76 en el ranking de los países que incorporan tecnología informática para el crecimiento de su economía y su competitividad. El ranking, elaborado por el **Foro Económico Mundial**, contempla: situación del mercado, disponibilidad de recursos y usos de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). Con excepción de Honduras, que avanzó del puesto 98 al 97 del 2003 al 2004, todos los países de América latina retrocedieron. "A menos que el liderazgo político de América latina conciba una iniciativa regional para estimular las TIC, estimamos que otros mercados emergentes continuarán superando a los países de América latina", señaló Augusto López-Claros, director del Programa de Competitividad Global del Foro Económico Mundial.

¿Cuál Es



El presidente Kirchner lo incluyó en el listado de los economistas neoliberales a los que pasó factura por haberse equivocado al pronosticar el fracaso del canje. Sin embargo, **Daniel Artana** decidió doblar la apuesta. Al ser consultado por la agencia DyN sobre el resultado que tendrá la negociación con el FMI, el economista de FIEL afirmó que "*la relación de fuerzas está a favor del Fondo después del canje, porque hoy es más difícil para la Argentina decir que le va a hacer un default al FMI, después de haber normalizando su situación. La segunda cuestión es que el tiempo juega a favor del Fondo, porque Argentina necesita un arreglo, no ahora pero sí hacia el final del año o en 2006. Esto se va a saldar sin muchas reformas estructurales y metas cuantitativas más ambiciosas que las que están en el presupuesto*". ¿Será la revancha de Artana o Kirchner volverá a vapulearlo dentro de algunos meses?

EL CHISTE

Un abogado muere y muchos de sus colegas inician una colecta para poder realizar su funeral. La consigna era poner un peso por persona. Cuando salen a la puerta de Tribunales a pedir dinero, un hombre se acerca y les pregunta: "¿Sólo un peso hay que poner?". "En realidad puede poner lo que quiera", le responden. "Bueno, entonces tomen 10 pesos y entierren a 10 abogados", ofrece.

el Libro

DISEÑO INDUSTRIAL ARGENTINO
Compilado por Editorial Commtools



El libro exhibe productos, objetos y muebles, diseñados por profesionales argentinos. Se incluyen desarrollos realizados tanto para clientes, como para marcas propias, y en todos los casos se resalta la importancia del diseño como valor agregado a la producción en serie, aportando estética y funcionalidad. Junto a los trabajos exhibidos se incluyen los objetivos planteados para cada desarrollo y los datos para contactarse con los autores.

el Dato

No todas son buenas para los multimillonarios. Un estudio realizado por el banco **JP Morgan** descubrió que sólo uno de cada cinco es capaz de mantener su posición entre los top 400 por más de dos décadas. Los resultados están basados en el análisis del ranking de los más ricos del planeta, elaborado por la revista *Forbes* durante los últimos 20 años.

Cursos & seminarioS

Hasta el 18 de marzo se encuentra abierta la inscripción a la carrera de posgrado en *Periodismo Económico* que se dicta en la Facultad de Ciencias Económicas –UBA–. Información: Secretaría de Posgrado, teléfono 4370-6153/56, de 10 a 20.

Ranking

Las top ten
–las 10 empresas que más ganaron en 2003, en millones de pesos corrientes–

Empresa	Utilidades
1. Repsol YPF	4628
2. Minera Alumbrera	1420
3. Agea (Clarín)	695
4. Chevron San Jorge	647
5. Acindar	600
6. Total Austral	430
7. Siderar	428
8. Telefónica	405
9. Pan America Energy	395
10. Petrobras Energía	388
TOTAL	**10.030**

Fuente: Instituto de Estudios y Formación CTA en base a revista Mercado.

Polémica por el aumento

POR MAXIMILIANO MONTENEGRO

Desde la devaluación, las prepagas aumentaron, en promedio, las cuotas a 2,8 millones de afiliados en un 45 por ciento, incluyendo el último ajustazo aplicado entre enero y febrero *(ver cuadro)*. **Cash** reunió a la subsecretaria de Defensa del Consumidor, Patricia Vaca Narvaja, y a Claudio Belocopit, presidente de Swiss Medical, una de las prepagas líderes del mercado, para que debatieran sobre si semejantes aumentos son o no justificados, y acerca de qué pasará con los precios de la salud privada en el futuro. Es inusual que un empresario se preste a polemizar, públicamente, con un funcionario que, además, como es el caso de Vaca Narvaja, conoce a la perfección el negocio de las prepagas. El debate no tiene desperdicio.

¿Se justifican los aumentos del 45 por ciento en promedio de los precios de las prepagas desde la devaluación, y en particular el último ajuste del 10 por ciento ocurrido en enero?

Patricia Vaca Narvaja: –Sería bueno poner en claro que no existe regulación de precios con las prepagas. Existe un libre mercado. No tenemos hoy ninguna herramienta que le permita al Estado intervenir para fijar un tope a las cuotas. En segundo lugar, sí intervenimos respecto de la información y los cambios que cada empresa quiera hacer en los contratos, y una de las cláusulas claves es el tema de la cuota. Hay una resolución que establece la obligación de avisar con 60 días de anticipación los aumentos de precios. También deberían dar información sobre los motivos de los ajustes, y explicar que si el afiliado no puede afrontar ese aumento tiene la posibilidad de acceder a otro plan a la medida de sus ingresos. Esto último es muy importante, teniendo en cuenta la cantidad de gente que hay cautiva al no poder pasarse a otra prepaga porque no la tomarían, por un problema de edad o de salud. Les pedimos a casi 40 empresas que nos informaran cómo habían notificado a sus afiliados y que nos enviaran toda la información sobre sus estructuras de costos. Vamos a analizar si la información que le dan al afiliado respecto de los aumentos es veraz. Si ellos dijeron que aumentaron el 10 por ciento en enero porque les aumentaron los costos, los insumos, los salarios, y es así, no hay problema. Pero si de la información resulta que en realidad el incremento de costos no es de esa magnitud y allí va una mejora en la rentabilidad, vamos a actuar. Diremos que la información no es veraz y en base a la Ley de Defensa del Consumidor actuaremos.

¿Qué pueden hacer?

P.V.N: –Sancionaremos a las empresas por incumplimiento de la ley, por haber ofrecido información no veraz, y haremos la presentación a la Justicia para que intervenga para la devolución de lo cobrado de más a los afiliados por haber informado sin veracidad sobre costos que no eran tales.

¿Hasta ahora hay alguna sospecha?

P.V.N: –Hay datos que no cierran. Por ejemplo, el porcentaje de los gastos en personal en los gastos totales. En algunas prepagas llega al 5 por ciento y en otras al 18 por ciento. Por ejemplo, tienen los mismos gastos en personal una prepaga con 400 mil afiliados que una con 40 mil. Por ejemplo, hay prepagas que de un año a otro duplicaron el gasto en personal. O tenían en negro y blanquearon, o qué pasó.

Belocopit, ¿aumentaron los precios para ganar más?

Claudio Belocopit: –Primero, yo estoy en representación de Swiss Medical. No puedo hablar si las presentaciones ante Defensa del Consumidor fueron mal realizadas por las otras compañías. Sí puedo decir que estos aumentos no sólo son justificados sino que además son insuficientes. O nosotros no sabemos nada de cómo se maneja esta actividad, o hay una parte de los números de la medicina prepaga que se están analizando incorrectamente. Nos parece bien que se haga este estudio de costos, porque vamos a llegar a la conclusión de que no se trata de empresas inescrupulosas que quieren mejorar su rentabilidad a costilla del bolsillo de la gente, sino que hay un problema en los costos. Nos están aumentando minuto a minuto. Mientras estamos discutiendo los aumentos de precios que se dieron en enero ya estamos pensando la problemática de discutir lo que va a ocurrir de nuevo a fin de año.

¿Cuando habla de aumentos insuficientes quiere decir que serían necesarios nuevos aumentos?

C.B.: –Si se pretende mantener la rentabilidad de las compañías, no hay ninguna duda, porque el desfasaje es permanente. Pero es permanente porque esto no le sucede sólo a la Argentina sino al mundo. Estados Unidos

¿Cautivos o libres?

P.V.N.: –No estoy en contra de que exista un mecanismo de acceso a la medicina prepaga. Pero también debemos reconocer que cuando surgió este sistema estaba dirigido a sectores que voluntariamente eligieran tener esta clase de medicina. A partir de la desregulación de las obras sociales, la irrupción de la medicina prepaga en las obras sociales, vía convenios especiales, es impresionante. Hoy el 60 por ciento de los afiliados a las prepagas derivan aportes a través de obras sociales. Estamos hablando de más de 1,5 millón de personas sobre un universo total de afiliados de 2,8 millones. Además, para los temas generales la prestación la realiza la prepaga, mientras que los de alta complejidad no los cubre la prepaga sino el fondo especial de compensación de obras sociales, al que aportan los trabajadores, vía obras sociales, pero no las prepagas.

C.B.: –En Swiss Medical el 40 por ciento de los afiliados transfiere su aporte a través de una obra social. Pero no son cautivos. Son absolutamente libres, más libres que ninguno. C

Arnaldo Pampillon



tiene una inflación médica del 10 por ciento anual, y no la pueden parar.

P.V.N.: –Estados Unidos tiene un nivel de tecnología infernal.

C.B.: –Patricia, el nivel de tecnología al que acceden los afiliados de Swiss Medical es el mismo nivel que en Estados Unidos. El equipamiento donde hoy te hacés una resonancia, una ecografía, un ecodopler, una cirugía, es el mismo que en Estados Unidos. Después podemos discutir si los usuarios tienen derecho a elegir por un sistema de estas características.

La clase media argentina no tiene hoy ingresos del Primer Mundo, ni mucho menos. Si hay nuevos aumentos, ¿el Estado va a hacer algo?

P.V.N.: –El compromiso firmado en el Acta de 2004 por la mayoría de las empresas es no volver a modificar las cuotas este año.

C.B.: –Vamos a cumplir. No desconocemos la situación del bolsillo de la gente. Pero yo le digo lo que estamos observando. Voy a ser extremo: si en esta coyuntura social estuviéramos aumentando los precios para ganar más plata, mereceríamos que nos cerraran las compañías. En ese caso estaríamos locos. Lo que estamos haciendo es sostener una estructura de costos para brindar calidad médica.

P.V.N.: –No son lo mismo los costos de una prepaga grande, con escala, que una pequeña. No es lo mismo una prepaga con establecimientos propios, que los tiene para prestar servicios a sus afiliados y que, a su vez, los cobra a otras prepagas. No es lo mismo una empresa que sólo es prepaga que otra que tiene diversificación de negocios, en la que no está claro hasta dónde se utilizan fondos para un negocio y hasta dónde para otro.

Swiss Medical responde a todas las características mencionadas por la subsecretaría: escala, sanatorios propios, negocios diversificados. ¿Ustedes esconden ganancias en los negocios diversificados del grupo?

C.B.: –Ustedes pueden decir: vos tenés una prepaga, tenés sanatorio, tenés laboratorio, redes de clínicas odontológicas...

Seguros...

C.B: –Seguros de vida y general. Pero volvamos al negocio prepago. Usted me puede decir tu prepaga gana 1 peso, pero si uno va al balance del sanatorio gana 28, vas a la red odontológica y gana 42. Entonces, me podés plantear: vos me mostrás un costo, pero es mentira porque la plata te la estás llevando por todas las otras sociedades. Nosotros tenemos todo consolidado en una misma sociedad. No tenemos dónde ocultar la ganancia.

¿Ustedes hoy pierden plata?

C.B.: –No, nosotros tenemos en el cierre de 2004 una utilidad que bordea los 4 puntos sobre la factura. Cada 100 pesos que cobramos, gastamos 96 y en el 2004 nos quedaron casi 4 pesos. Si en el 2005, después del ajuste de enero, no volvemos a tocar la cuota, creemos que con suerte vamos a llegar a una rentabilidad del 3%.

Este año van a seguir ganando...

C.B.: –Vamos a ganar, pero este es un caso de una compañía atípica. Tenemos una escala importante, logramos muchas afiliaciones. Estoy seguro de que estos números que le muestro, de una compañía de 530 mil usuarios, no se repiten en una compañía de 200 mil. Muy probablemente esté en rojo.

Subsecretaria, por poco Belocopit le está pidiendo un subsidio.

C.B.: –Ahí voy. La medicina prepaga es una opción de un deber del Estado, que está en la Constitución, o de un deber de las obras sociales, que reciben los aportes de los trabajadores. La gente tiene otras opciones: el hospital o la obra social...

P.V.N: –A mí me hubiese gustado que ustedes no intervinieran en las obras sociales, porque además intervienen en las que tienen aportantes con ingresos altos. Se llevan la crema de los ingresos y perjudican al sistema solidario de obras sociales.

C.B.: –Quiero redondear mi punto. El Estado se ha preocupado en otros temas en los que hay alternativas. Por ejemplo, volar en avión, ha intervenido en este sector y ha subsidiado. También subsidió a otros transportes: colectivos, subtes, trenes...

P.V.N.: –¿Quieren subsidios?

C.B.: –No. Lo que digo es: ¿por qué no se piensa también en correcciones para el sector salud en donde el Estado también ponga algo? No pido plata. Pero no gravés tres veces a alguien que contrata a una prepaga: primero, cuando paga sus tasas municipales, para que la ciudad te dé salud en el hospital que no usás. Segundo: te descuentan del sueldo para la obra social que no usás y que en algunos casos te tiene cautivo porque no te deja derivar aportes. Tercero: contratás la prepaga y te cobra el IVA. Por qué no los premiás, y no les cobrás el 10,5 por ciento del IVA si tenés tanta preocupación. O tenés 1,1 por ciento de Ingresos Brutos.

P.V.N: –En la ciudad de Buenos Aires ya les bajaron Ingresos Brutos de 3 a 1,1. Pero vamos a lo esencial. Primero, el Estado somos todos. Cuando pagamos nuestros impuestos no es que yo pago la parte que me dan a mí. Pago porque no todo el mundo tiene la misma escala económica. Entonces, los impuestos que yo aporto para salud y educación generalmente van dirigidos a los que menos tienen. No es que yo voy a dejar de pagar los impuestos porque tengo mi obra social o mi prepaga. Aporto a un sistema integrado de salud. Sistema de salud pública al que acuden, la mayoría de las veces, los ciudadanos –tengan o no prepagas– ante accidentes, o emergencias. ¿Alguien reclama que se le pague al hospital público? Después está el sistema solidario de obras sociales: que los trabajadores aportan de acuerdo a lo que cada uno gana, para que después se nivelen las prestaciones. Que haya ineficiencia o mala prestación por parte de algunas obras sociales no quiere decir que haya que invalidarlo como un sistema solidario.

Una de las cosas que argumentan las prepagas para justificar los costos es que aumentaron mucho las consultas de la gente. Pero recordemos que uno de los ganchos que utilizaron las prepagas para captar afiliados fue, precisamente, la libre disponibilidad de los recursos, a veces de manera brutal. Me duele la pestaña, venga que lo atendemos. Pero eso en algún punto se paga. Otra cuestión que me plantearon las empresas prepagas fue la necesidad de pagar mejores aranceles a los laboratorios y a los médicos. Pero cuando vinieron a mi despacho de la cámara de laboratorios, me dijeron que les siguen abonando el mismo arancel que venían pagando hace años. En el tema de los profesionales, en el 2003, cuando ya planteaban aumentos en los planes, no sólo no habían subido los sueldos sino que habían bajado los honorarios. Durante la convertibilidad, las prepagas hicieron mucha plata en dólares. Lo que sucede es que hoy, después de la devaluación y la situación económica de la clase media, esos niveles de rentabilidad no son posibles. No es lo mismo cambiar de prepaga que de celular o de servicio de Internet. Por eso, estamos muy preocupados por la poca respuesta que ha habido por parte de las empresas para aquellas personas que no pueden afrontar los aumentos de las cuotas –sobre todo las personas mayores– y deben hacer sacrificios en el hogar para seguir cubiertos. Por otro lado, hay un desconocimiento en la gente respecto de las obligaciones de las prepagas. Por la ley de PMO (Plan Médico Obligatorio) no se pueden aducir carencias una vez que se acepta al afiliado.Muchas veces las prepagas, a sabiendas, cobraron estudios o prestaciones a la gente que por ley estaban obligadas a cubrir en su totalidad.

C.B.: –Cuando hablamos de los impuestos, no planteaba que el sistema no sea solidario. Pero me parece que es más solidario operarse en una institución privada que en una institución pública, porque así estás liberando una cama para que pueda ser utilizada por una persona necesitada. Segundo, Swiss Medical da todas las prestaciones a las que se compromete. Tercero, damos alternativas de plan sin aumento, que puede diferir en cuestiones de hotelería o de acceso.

–Las compañías aumentaron todos los planes, incluidos los más bajos.

C.B.: –Nosotros siempre damos la posibilidad de pasar a un plan más bajo. Hay que darle la oportunidad a la gente que decida qué contratar. ¿Por qué se va a meter el Gobierno si la gente quiere comer menú a la carta, o té con escones en habitaciones en suite?

P.V.N.: –Los argentinos están pagando una medicina prepaga cara. Si me dicen que esos precios son por una cuestión de hotelería o del té con masas es otra cosa. Pero no disfracemos eso como prestación de salud. En los medicamentos bajaron la cobertura del 50 al 40%. Pero sabemos que muchas, gracias a su escala, negocian precios más baratos con los laboratorios.

C.B.: – No estamos mirando los números para ver dónde podemos ganar más o cómo podemos cagar al usuario. Tenemos conciencia de que estamos trabajando con la salud de la gente. Me duele cuando queda la sensación en la opinión pública de que lo único que estamos haciendo es ver cómo choreamos más guita. ■

EL PRECIO DE LA SALUD PRIVADA

Aumentos de las cuotas de las prepagas
Plan intermedio para matrimonio con 2 hijos

Dic.2001/Feb.2005

PROMEDIO	**+ 45%**
DOCTHOS	+ 62%
MEDICAL'S	+ 61%
MINERVA ASISTENCIA MEDICA	+ 61%
CEMIC	+ 60%
OMINT	+ 57%
SWISS MEDICAL	+ 55%
HOSPITAL FRANCES	+ 52%
OSDE	+ 45%
MEDICUS	+ 42%

Fuente: Subsecretaría de Defensa del Consumidor.

Vaca Narvaja:

■ "Los argentinos están pagando una medicina prepaga cara."

■ "Estamos estudiando los aumentos. Si no son por mayores costos sino por mejorar la rentabilidad, exigiremos la devolución de lo cobrado de más a los afiliados."

Belocopit:

■ "Estos aumentos no sólo son justificados sino que además son insuficientes."

■ "Mientras estamos discutiendo los aumentos de precios que se dieron en enero ya estamos pensando la problemática de discutir lo que va a ocurrir de nuevo a fin de año."

■ "Tengo conciencia de que soy un empresario de la salud. No estamos mirando los números para ver dónde podemos ganar más".

Lo que viene, lo que viene

¿Qué debería ocurrir en el futuro con las cuotas de las prepagas, este gasto tan sensible en el presupuesto familiar de la clase media?

C.B.: –Si no reformulamos el actual sistema de salud, los costos no van a poder frenarse. Pero no es un sólo un problema argentino sino que es algo que se está debatiendo en el mundo. Hay que entender el terrible aumento del gasto porque la gente vive cada vez más y mejor. La tecnología avanza a una velocidad impresionante: todos los días aparece aparatología nueva, medicación nueva. Pero hay que financiarla, no hay alternativa.

El salario real cayó 20 por ciento desde la devaluación. La discusión es qué hacer con las prepagas en la Argentina, si seguirán siendo una opción para la clase media...

C.B.: – Los que no puedan pagar seguirán en el sistema prepago, pero optando por planes menores sin aumento. Lo que hay que entender es que no se puede mantener el nivel de servicios, con todos los agregados, sin actualizaciones. Se puede seguir brindando una excelente calidad médica sin ajuste, pero modificando planes. Para los próximos dos años, yo creo que la gente podrá mantenerse en planes sin ajustes, con la misma cobertura médica, pero tendrá que resignar servicios, hotelería.

¿Subsecretaria?

P.V.N.: –Vamos a cuidar que se cumplan los contratos, y que no se engañe a la gente con aumentos que se justifican con el argumento de mayores costos, peor que tal vez responden a la búsqueda de más rentabilidad. ■

CONTADO

Reabrir o no reabrir

Por Marcelo Zlotogwiazda

Hay un atributo de Roberto Lavagna que tranquiliza. El ministro demuestra que tiene muy en claro cuáles son los temas que se le van a presentar en la agenda de la coyuntura. Desde semanas antes de festejar el triunfo del canje de la deuda hizo saber a quienes lo rodean que los dos asuntos a tratar en lo inmediato serían la negociación con el Fondo Monetario Internacional y el control de la puja distributiva. Y tal como lo previó, sin que los festejos por la salida del default le dejaran siquiera tiempo para un respiro, los dos temas se instalaron enseguida en el centro de la escena.

El primero lo colocó él mismo al viajar a Washington para explorar el terreno. Puesto que suponía acertadamente que se iba a encontrar con presiones para resolver la situación de los que se quedaron afuera del canje con los viejos bonos, los llamados *holdouts,* tanto él como el presidente Kirchner se adelantaron a descartar la alternativa de reabrir el canje. Esa postura oficial fue compartida desde este mismo diario por el ex viceministro de la Alianza Miguel Bein y por el jefe de la sección y de este suplemento, el amigo Alfredo Zaiat, en oposición, por ejemplo, a lo que se sugirió el domingo pasado desde esta columna o a lo que recomendó, entre otros, el prestigioso economista Nouriel Roubini en un artículo que tuvo amplia difusión en medios políticos y académicos, y que ya fuera citado en este diario ("El final exitoso del canje de la deuda argentina"). Como se ve, es un típico tema de debate no ideológico sino pragmático, donde no pesan los prejuicios sino sólo la diferencia de criterios sobre qué es lo más conveniente para terminar de resolver un problema que indudablemente sigue existiendo. A menos que alguien crea que los *holdouts* se van a olvidar del asunto o que los viejos bonos por 20.000 millones de dólares de valor nominal pueden quedar en el limbo e impagos para siempre.

Para ejercitar un poco el debate sobre lo argumentado por Bein en contra de reabrir el canje, y suponiendo por experiencia que Bein está de acuerdo con la necesidad de llegar a un acuerdo (por supuesto conveniente) con el Fondo, uno de los puntos en los que se apoya es la incoherencia en la que incurriría el Fondo presionando por la reapertura. ¿Y cuál es el problema para la Argentina de que el Fondo se contradiga?, siempre que se convenga que la reapertura es la concesión que se hace desde una posición ganadora para evitar costos más elevados (juicios, arreglos extrajudiciales engorrosos y de resultado incierto, etc.) y/o para aceitar la refinanciación con el organismo que Lavagna persigue. Otro argumento suyo en contra de la reapertura es el "mal precedente" que sentaría para futuras operaciones de este tipo en el mundo. ¿El país va a ser castigado por eso? ¿Nos van a retar?

Zaiat, en cambio, aporta un argumento en contra de la reapertura que sí es relevante y más convincente. Recuerda que la oferta argentina incluye destinar en los próximos años el dinero que quedará disponible por el menor pago de intereses derivados de un menor nivel de aceptación a la recompra en el mercado de los nuevos títulos (lo que supone un aumento en su cotización), de modo tal que reabrir y subir el nivel de adhesión perjudicaría a los que ingresaron en la primera vuelta. Se podría responder que ese tratamiento inequitativo para el 76,07 por ciento que ya aceptó podría ser enmendado destinando a ese fin una cantidad de dinero poco significativa para compensarlos.

Desde la formalidad institucional hay otro obstáculo para la reapertura, que es la existencia de la ley cerrojo recientemente votada que lo prohíbe expresamente, aunque como toda cuestión formal, es modificable formalmente.

Lo cierto es que los *holdouts* son una asignatura pendiente, y que un acuerdo con el FMI es un objetivo prioritario que se fijó el Gobierno. Si ambas cuestiones se pueden conjugar o no es un asunto que se verá en las próximas semanas.También se verá en las próximas semanas si el fantasma del rebote inflacionario tiene mucha tela para cortar o es un susto exagerado que desaparecerá rápidamente. Por lo pronto, la multiplicidad de causas que ya operan o potenciales de presión sobre los precios lleva a pensar como Lavagna, en el sentido de que va a ser una preocupación duradera. La presión de costos derivada de la lucha distributiva se vio agitada en los últimos días por una agitación de los conflictos laborales, a lo que se sumó la estampida del petróleo en el mercado internacional. El panorama se complicó por la suba de un precio de alto impacto como el de la carne, que obedeció a razones coyunturales como el clima, pero también a un motivo estructural, que es el paulatino vuelco de una parte importante de la producción a un mercado externo que como en muchos otros rubros está siendo revolucionado por el aluvión de la demanda china. C

Debate

canje

claves

■ "Ninguno de los problemas centrales que exhiben la economía y la sociedad argentinas se resuelve con la salida del default."

■ "Se ha dilapidado el oxígeno político y económico del default al no poner en marcha un proyecto de reindustrialización y redistribución del ingreso."

■ "Con un canje exitoso, la deuda total se reduce en un 30 por ciento, pero mantiene un elevado peso sobre el PIB: 85 por ciento."

AFP



"No conviene cargar de expectativas el futuro de la Argentina post-canje", advierte Lozano.

ASIGNATURAS PENDIENTES Y LIMITES DEL MODELO

Después del default

POR CLAUDIO LOZANO *



El éxito del canje abre el escenario para discutir el rumbo económico. Las reformas impositiva y previsional deberían estar en la agenda inmediata, opina Lozano.

Nada fundamenta la tesis que sostiene que un canje exitoso y, por lo tanto, la salida del default abran una nueva etapa para la economía argentina. Por lo menos si por tal cosa se entiende la remoción de los problemas estructurales que exhibe el país, y la puesta en marcha de una estrategia de desarrollo que incluya al conjunto de la sociedad. En el mejor de los casos, el éxito del canje oxigena la recomposición de la actividad económica que se asienta en el no cuestionamiento del régimen impuesto por el neoliberalismo.

Ninguno de los problemas centrales que exhiben la economía y la sociedad argentinas se resuelve con la salida del default. Es más: puede sostenerse que el gobierno ha dilapidado el oxígeno político y económico que otorgó el contexto del default al no poner en marcha las reformas necesarias para sostener un nuevo proyecto de reindustrialización y redistribución del ingreso.

Desde esa perspectiva, los problemas centrales de la Argentina son:

1. Una base económica y productiva que sostiene su competitividad en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, la pauperización de la sociedad y la depredación de los recursos naturales.

2. Un régimen de concentración de mercados que transforma las etapas de recomposición de la actividad económica en procesos de igual o mayor regresividad en la distribución del ingreso.

3. Un esquema productivo –resultante de la desindustrialización– donde las importaciones crecen cinco veces más que las exportaciones, que agotará en poco más de un año el saldo positivo del comercio exterior, y que hará depender el crecimiento del ingreso de inversiones extranjeras o de mayor endeudamiento.

4. Un esquema fiscal frágil y vulnerable que, al no promover una reforma impositiva que grave a los sectores de mayores ingresos y no replantear el régimen previsional, hace depender su futuro del nivel de actividad y de los precios internacionales.

Como es obvio, los problemas expuestos requieren de una nueva estrategia productiva, de políticas públicas explícitas de distribución del ingreso y regulación de mercados (privatizadas), y de una reforma impositiva y previsional. Estrategias éstas que debieron preceder y condicionar política y económicamente los criterios que se adoptaban en materia de renegociación de la deuda. Hemos demostrado, en ocasión de la discusión del Presupuesto 2005, que el gobierno podría haber invertido unos 18 mil millones de pesos para transformar el año en curso en el comienzo de un proceso de reindustrialización y distribución progresiva de los ingresos, y no lo hizo en función de "hacer caja" y resolver previamente la negociación de la deuda.

Con un canje exitoso, la deuda total se reduce en un 30 por ciento, pero mantiene un elevado peso sobre el PIB: 85 por ciento. En ese contexto, más allá del comportamiento del capital de corto plazo, el escenario es el de una Argentina que va a pagar más que lo que ha venido haciéndolo, y donde no existen razones para que la inversión extranjera directa evidencie un comportamiento distinto del histórico.

En este sentido, corresponde precisar que los verdaderos determinantes de la inversión directa en una economía con agentes dominantes trasnacionalizados, y que disponen de financiamiento vía sus casas matrices o por la disponibilidad de fondos fugados, dependen de la rentabilidad esperada.

Si bien este gobierno, a diferencia de los anteriores, ha realizado una negociación que se traduce en la quita del 30 por ciento ya señalada, lo ha hecho siguiendo una lógica convencional que supone "no politizar la cuestión del endeudamiento" y respetar los factores de poder que ataron su reproducción al fenómeno de la deuda.

1. No se abrió una instancia de investigación jurídica y política sobre el proceso de endeudamiento.

2. Más allá del discurso sobre la corresponsabilidad de los organismos multilaterales, se les reconoció a éstos la categoría de acreedores privilegiados, ayudando así en la política de reducir la exposición crediticia de los mismos sobre nuestro país.

3. Los bancos trasnacionales y locales que operan en la plaza financiera argentina fueron compensados por el gobierno de Duhalde sin que se opere revisión alguna sobre esa medida.

4. Se ha garantizado la continuidad del régimen previsional privado.

5. No se ha promovido una reforma impositiva, ni se ha puesto en discusión la fuga de capitales, a efectos de que sean los beneficiarios del endeudamiento quienes asumieran dominantemente los costos de su pago.

6. La quita en este marco resulta moderada (y alejada de las necesidades argentinas) y recae sobre los acreedores locales y extranjeros más débiles.

Por lo tanto no conviene sobrecargar de expectativas paradisíacas el futuro de la Argentina post-canje. C

** Mesa Nacional CTA - Diputado nacional.*

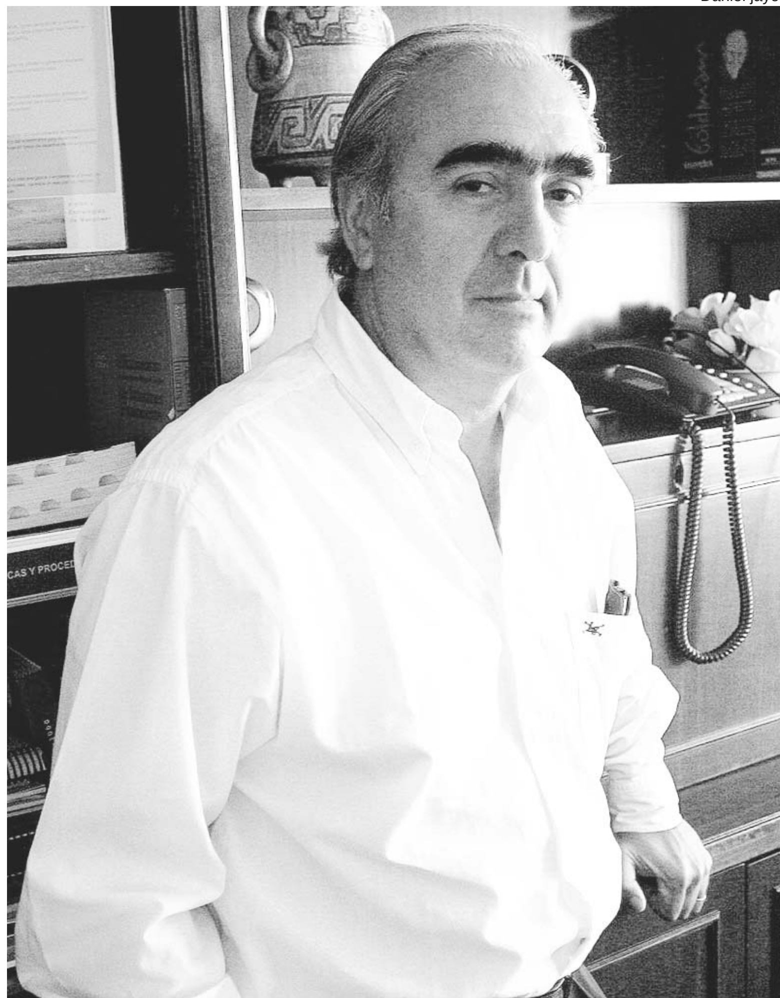
LA MUJER EN EL MUNDO LABORAL. CALIFICACIONES Y REMUNERACIONES

"Las gerencias son para hombres"

POR CLEDIS CANDELARESI

Los puestos de mayor decisión en las empresas siguen casi vedados para las mujeres. En esos niveles han aumentado la movilidad y los sueldos.

Daniel jayo



Alfredo Fagale, de Manpower: "El de menos movilización salarial fue el sector financiero".

Según un relevamiento realizado en los Estados Unidos por la consultora de recursos humanos Manpower, las mujeres ganan un 37 por ciento menos que los hombres en las mismas posiciones. No hay ningún relevamiento que permita extrapolar ese cuadro al mercado argentino, pero, según explicó a **Cash** Alfredo Fagale, gerente general de la filial local de aquella firma, tampoco hay elementos para descartar esa discriminación.

¿Existe en Argentina esa diferencia salarial en detrimento de la mujer?

–No puedo asegurarlo. No tenemos la sensación de que se pide cubrir una posición con un hombre o una mujer, en relación con la voluntad de pagar más o menos. Lo cierto es que todavía hay una tendencia a buscar hombres para tareas gerenciales de más responsabilidad. Pero no tiene que ver con una desvalorización de la mujer sino que existen más profesionales masculinos formados y con experiencia para esos puestos.

¿Como estudiantes las mujeres tienen más calificación que los varones?

–Lo que notamos es que cada vez más se exige que el postulante haya tenido una buena carrera universitaria: resulta relevante el promedio o el tiempo en el que obtuvo el título, sobre todo en el personal gerencial. Curiosamente también se requiere alguna experiencia, aunque hay cierta incompatibilidad entre ambas exigencias. Y es más frecuente que los hombres hayan trabajado durante sus estudios que las mujeres. La realidad es que los puestos gerenciales son ocupados por hombres.

¿Por el resultado de la búsqueda o por imposición del empleador?

–Es muy difícil que una empresa excluya expresamente la postulación de mujeres. Pero yo diría que cada vez se reconocen más los rasgos valiosos femeninos, como manejarse mejor con grupos, ser más serenas y racionales para juzgar situaciones laborales, al margen de cuestiones personales.

La proporción de mujeres desocupadas es mayor que la de los hombres, según las mediciones del Indec. ¿Esto es porque en los últimos años se incorporaron más al mercado de trabajo o porque les cuesta más encontrar empleo?

–Creo que hay una mezcla de ambas cosas. Todavía falta un trabajo cultural sobre el empresariado para valorar las ventajas femeninas en contra de otras que van en su desmedro, como la responsabilidad familiar.

¿Hubo una degradación en el nivel educativo, al margen de las diferencias por sexo?

–En algunas disciplinas sí, en particular en tareas técnicas. Los egresados requieren una recapacitación, algo que no ocurría hace veinte años. Hay pocos egresados y los recién recibidos no tienen el perfil adecuado, algo que surge de estudios que hicieron empresas que demandan personal calificado en este rubro. Por eso algunas empiezan a tomar personal *part time* para formarlo.

¿Qué está pasando con el nivel de remuneraciones ofrecidas?

–Vienen incrementándose: entre el 2003 y el 2004 mejoraron entre un 20 y un 25 por ciento. Ahora hay mucha movilidad de salarios y de personal: existe una disputa de empleados con ofertas de mejores remuneraciones, algo que no ocurrió en los últimos años por la alta desocupación. Esto está haciendo rever a las empresas su política salarial y de retención del personal. Está empezando a ocurrir lo que es normal que suceda.

¿Qué otro momento de la historia reciente es comparable al actual?

–En cuarenta años vivimos varias. Todas las salidas de recesiones son parecidas a ésta. En el '95 hubo recesión a partir del Tequila. Se recuperó fuerte en el '97 y '98 y luego volvió a caer.

¿Existen posiciones con sueldos dolarizados?

–En el sector petrolero, que es un mundo aparte. Paga remuneraciones de otro país. Además en las provincias petroleras no hay tanta mano de obra disponible, lo que empuja hacia arriba las remuneraciones.

El petrolero está en la cúspide, ¿qué sector se ubica en la base?

–El que tuvo menos movilización salarial fue el sector financiero. Pero todas las actividades, en general, tuvieron mejoras, bien sea por los decretos oficiales o por decisión de las empresas. C

Reportaje

empleos

claves

■ "Todavía hay una tendencia a buscar hombres para tareas gerenciales de más responsabilidad."

■ "Cada vez más se exige que el postulante haya tenido una buena carrera universitaria."

■ "Es muy difícil que una empresa excluya expresamente la postulación de mujeres."

■ "Ahora hay mucha movilidad de salarios y de personal: existe una disputa de empleados con ofertas de mejores remuneraciones."

■ "El sector petrolero es un mundo aparte: paga remuneraciones de otro país."

EL BAUL DE MANUEL **Por M. Fernández López**

Benjamín Cornejo

Benjamín Cornejo es un prócer de los estudios económicos argentinos relativamente olvidado. Nacido en Tucumán en junio de 1906, se graduó como abogado en la Universidad Nacional de Córdoba (UNC) en 1928, y como doctor en derecho y ciencias sociales en 1936, con una tesis sobre Proteccionismo o librecambio. Desde 1930 se desempeñó como profesor de Economía Política en la Facultad de Derecho de La Docta. En febrero de 1935 la UNC creó una Escuela de Ciencias Económicas (ECE) que expedía, como su similar de la UBA, diplomas de Doctor en Ciencias Económicas y de Contador Público. Se confió su dirección a Cornejo, quien desde allí organizó los estudios de Ciencias Económicas de la UNC. Uno de sus primeros actos fue invitar al profesor de la UBA Dr. Luis Roque Gondra para inaugurar las actividades docentes de la ECE y dictar un cursillo sobre Teorías antiguas y recientes sobre la moneda, el crédito y los ciclos económicos. Gondra fue presentado por Cornejo, y éste resaltó "la presencia del representante más calificado de la ciencia económica argentina". Como órgano de la ECE se publica, a partir de 1939, la *Revista de Economía y Estadística* (*REE*), dirigida por Cornejo. Allí publica *Moneda y Sistema Monetario* (1939), *Moral y Economía* (1941), *Leon Walras* (1941) y *Antoine Auguste Cournot* (1942). También publica el libro *La Competencia Imperfecta y la Teoría Tradicional* (1945), que complementa con los artículos *Competencia perfecta y teoría tradicional* (1946) y *La competencia monopólica de Chamberlin* (1947), publicados en *El Trimestre Económico*. Estos trabajos lo sitúan como principal estudioso argentino de la teoría de la competencia imperfecta, desarrollada por Joan Robinson, y la teoría de la competencia monopólica, desarrollada por Edward Chamberlin. Intervenida la UNC, su interventor en octubre de 1946 convierte la ECE en la actual Facultad de Ciencias Económicas. Paradójicamente, Cornejo es cesanteado en noviembre de 1946, lo que interrumpe la publicación de la *REE*. Cornejo desplaza su actividad docente y sus publicaciones a Venezuela. Al mismo tiempo, pasa a desempeñarse en la Cepal. En 1956 recupera sus cargos en la UNC. Es uno de los fundadores de la Asociación Argentina de Economía Política (1957) y en 1963 sucedió a A. Hueyo en la Academia Nacional de Ciencias Económicas, cargo que ocupó hasta su fallecimiento el 5/6/1974. C

¿Competencia imperfecta o monopólica?

La Economía llama "competencia perfecta" al mercado en el cual: 1) ningún vendedor tiene poder para fijar el precio de mercado, condición también llamada "competencia pura"; 2) el producto que ofrece cada vendedor no se distingue en ningún aspecto del que ofrecen otros vendedores, condición conocida como "homogeneidad del producto"; 3) el acceso al mercado es totalmente libre, tanto para instalarse como vendedor como para retirarse del mismo; y 4) no se celebran acuerdos entre vendedores, con el fin de imponer condiciones a los compradores. La condición 1ª implica que cada vendedor puede ofrecer al mercado toda la cantidad que desee de un bien, sin que ello haga caer el precio del mercado; esto implica una demanda "perfectamente elástica", en la que coinciden el precio del bien, la demanda o ingreso medio y el ingreso marginal (incremento del ingreso total o volumen de ventas, debido a vender una unidad adicional del producto). Si por alguna razón los vendedores adquieren algún poder sobre el precio, la cantidad demandada variará en forma inversa respecto del precio: la demanda se vuelve menos que infinitamente elástica. En términos gráficos, de ser una línea recta horizontal, pasa a tener pendiente negativa. En tal caso, el ingreso marginal es siempre menor que el ingreso medio. Esta situación fue llamada de "competencia imperfecta" por Joan Robinson. Por otra parte, los vendedores pueden diferenciar su producto mediante un envase distinto, o una marca, o propaganda, o con condiciones de comercialización diferentes, etc. Estos métodos crean una suerte de adicción o clientelismo respecto del producto o del vendedor, y le confieren a este último algún poder monopólico sobre la demanda, lo que le permite cargar (hasta cierto límite) un precio más alto en el producto sin que por ello se reduzcan sus ventas. "Puede decirse –decía Benjamín Cornejo (*Manual de Economía Política*, Buenos Aires: Zavalía, 1969, pág. 158)– que cada vendedor vende *su* producto o que es un monopolista de su propio producto." Claro que este monopolio es limitado, y opera sólo mientras los compradores sean muchos y operen atomizados. Distinto es el caso si los compradores forman un frente común y se ponen de acuerdo para boicotear a un vendedor que se anime a subir el precio del producto más allá de lo razonable y posible, no comprándole para obligarle a ceder en su pretensión. C

FUERTE CAIDA DE LAS COTIZACIONES DE LAS ACCIONES

Y un día la fiesta terminó

Las excusas son varias, desde un cambio en el contexto internacional hasta el repunte de la inflación local. Pero lo cierto es que el mercado estaba inflado y llegó el momento de la toma de ganancias.

■ **Bodega del Fin del Mundo**, el emprendimiento vitivinícola de Neuquén, destina 30 por ciento de su producción al exterior. Además de vender en EE.UU. y Europa, ampliará sus mercados a Brasil, México, Canadá y Asia.

■ El **Banco BICE** fue organizador de un encuentro de la banca de desarrollo de América latina. De Brasil participó el Bndes, la Banca Nacional Financiera, de México, y el Banco de Desarrollo, de Chile.

■ El **Banco Credicoop** inauguró en el Mercado Central de Buenos Aires su sucursal número 225. El objetivo del banco es otorgarles un servicio más amplio a los individuos y empresas dedicados a la producción y comercialización de frutas, verduras y hortalizas de todo el país.

■ La marca de calzado deportivo **Fulvence**, una de las líderes del mercado durante la década del 70, vuelve al ruedo. El relanzamiento se da después de que el empresario del sector Francisco Pugliese adquirió la marca. La inversión inicial será de 3 millones de pesos, y la producción estimada de 300 mil pares.

POR CLAUDIO ZLOTNIK

¿Se pinchó el mercado? ¿Las acciones dejaron de ser un negocio atractivo? ¿Terminó el veranito en el recinto? Las dudas recorren las 20 manzanas de la city. Lo cierto es que las últimas turbulencias alarmaron a los financistas y se produjo una salida en manada. Para los inversores, la cuestión pasa por saber si se trató de un hecho aislado o si, por el contrario, hubo un cambio de tendencia en la plaza.

Así como se dan las rachas alcistas que parecen imparables, lo más probable es que ahora se produzca una corrección bajista de los precios. Un cambio de ciclo. Después del canje de la deuda, las perspectivas de un cambio en el contexto internacional y de una aceleración de la inflación alertaron a los inversores. Y se desató la histeria: en el peor momento, el índice MerVal llegó a caer 12 por ciento en una rueda y media.

Hubo dos hechos que encendieron las luces amarillas en el recinto:

■ En el plano internacional, la suba de las tasas de mediano y largo plazo, que dan cuenta de los temores a que Alan Greenspan acelere el proceso de suba de la de corto plazo.

■ También impactó la decisión del Banco Central de incrementar, aunque sea en forma leve, la tasa de interés de corto plazo, de 3,05 a 3,15 por ciento anual. Fue el primer retoque alcista en el costo del dinero en un año y medio.

En un mercado "sobrecomprado", con una gran cantidad de inversores que se endeudaron para comprar papeles y sumarse a la fiesta, la mínima señal de que el panorama podría cambiar dio lugar a ventas masivas. Esos operadores que habían tomado cauciones se apuraron por desarmar sus posiciones. En algunos grandes fondos de inversión se activaron los denominados "stop losts" (parar pérdidas), que desembocan en liquidaciones de acciones cuando las cotizaciones perforan determinado nivel.

El hecho de que el ajuste de los precios se esté dando con altos volúmenes de negocios les hace pensar a los corredores que la tendencia bajista continuará. Otra señal negativa fue que la caída empezó con los papeles bancarios, el sector que suele dar inicio a los ciclos.

Los financistas prefieren esperar a tener más certezas sobre el panorama en Estados Unidos y, quizá más aún, de si la economía argentina convivirá con una inflación más alta a la estimada hasta ahora. En su programa monetario, Martín Redrado estimó que el índice de precios minoristas subiría un 8 por ciento como máximo. La última encuesta entre economistas organizada por la propia autoridad monetaria indica que el consenso ya se encuentra en 8,1 por ciento. Algunos son más pesimistas: el equipo del Banco Francés, comandado por Ernesto Gaba, ya ubica la inflación anual en el 12 por ciento.

La expectativa de una mayor inflación indigestó al mercado. En un escenario así se corre el riesgo de un enfriamiento de la economía y, por lo tanto, de menores ganancias empresarias.

En este contexto, en el microcentro ya hacen apuestas. Cada vez gana más consenso que el ajuste bajista acumularía otro 5 a 8 por ciento (un MerVal de 1350 a 1400 puntos). Y que recién la tendencia alcista se retomaría a mediados de abril. Siempre y cuando no se confirme que la Argentina entró en una espiral inflacionaria. C

Alejandro Elias



Los corredores tuvieron una semana muy movida, con fuertes retrocesos de los papeles empresarios y también de los bonos.

TASAS

VIERNES 11/03

Plazo Fijo 30 dias		Plazo Fijo 60 dias		Caja de Ahorro	
$	U$S	$	U$S	$	U$S
2,90%	0,33%	3,40%	0,90%	0,71%	0,11%

Fuente: BCRA

DEPOSITOS

	SALDOS AL 02/03 (en millones)		SALDOS AL 09/03 (en millones)	
	$	U$S	$	U$S
CUENTA CORRIENTE	32.152	21	31.636	22
CAJA DE AHORRO	22.675	2.120	22.501	1.981
PLAZO FIJO	45.306	1.683	45.692	1.699

Fuente: BCRA

ACCIONES

	PRECIO (en pesos)		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 04/03	Viernes 11/03	Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	6,760	6,160	-8,9	-11,2	11,4
SIDERAR	24,700	21,700	-12,1	-6,5	11,2
TENARIS	19,100	18,200	-4,7	-5,5	23,8
BANCO FRANCES	7,400	6,490	-12,3	-6,9	-7,7
GRUPO GALICIA	2,760	2,420	3,8	-9,0	-4,0
INDUPA	4,090	3,900	-4,6	-2,5	7,1
IRSA	4,950	4,200	-15,2	-15,0	30,6
MOLINOS	5,270	4,950	-6,1	-6,3	-5,7
PETROBRAS ENERGIA	4,040	3,720	-7,9	-7,9	5,1
RENAULT	1,030	0,653	-36,6	-38,4	0,5
TELECOM	8,420	7,100	-15,7	-12,5	10,4
TGS	3,740	3,540	-5,3	-0,3	16,1
INDICE MERVAL	1.581,000	1.435,950	-9,2	-7,9	4,4
INDICE GENERAL	67.454,040	61.428,540	-8,9	-7,3	8,5

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

ME JUEGO

CRISTIAN REOS
analista de
Allaría Ledesma

Acciones. Hay susto en el mercado por suba de tasas en Estados Unidos. Fue un movimiento exagerado. Muchos inversores decidieron salir luego del canje, temerosos del cambio de escenario internacional. Las proyecciones económicas siguen siendo positivas. Y por eso sostengo que los papeles no deberían seguir empeorando.

Bonos. Aún es temprano para sacar conclusiones: el mercado se tiene que formar, lo que ocurrirá a partir del 1º de abril. El "mercado gris" tiene poca representatividad.

Inflación. Es un tema que preocupa. El Banco Central tendrá que seguir el mercado cambiario de afuera. Si el dólar tiene que bajar, que baje. Aunque eso depende de una decisión política.

Recomendación. Los precios de las acciones lucen atractivos, pero los pequeños inversores deben restringirse a una cartera pequeña ante la fuerte volatilidad. Desaconsejo el dólar como inversión. Por el contrario, recomiendo los activos que ajustan con el CER.

INFLACION

(EN PORCENTAJE)

FEBRERO 2004	0,1
MARZO	0,6
ABRIL	0,9
MAYO	0,7
JUNIO	0,6
JULIO	0,5
AGOSTO	0,3
SEPTIEMBRE	0,6
OCTUBRE	0,4
NOVIEMBRE	0,0
DICIEMBRE	0,8
ENERO 2005	1,5
FEBRERO	1.0
INFLACION ACUMULADA ULTIMOS 12 MESES:	**8,1**

EVOLUCION DEL CER

FECHA	INDICE
05-MAR	1,5720
06-MAR	1,5728
07-MAR	1,5836
08-MAR	1,5844
09-MAR	1,5852
10-MAR	1,5860
11-MAR	1,5868

Fuente: BCRA.

BOLSAS INTERNACIONALES

INDICE	PUNTOS	VARIACIÓN SEMANAL (Variaciones en dólares, en %)	VARIACIÓN ANUAL (Variaciones en dólares, en %)
MERVAL (ARGENTINA)	1436	-8,60	6,5
BOVESPA (BRASIL)	28063	-6,30	4,6
DOW JONES (EEUU)	10762	-0,80	-0,4
NASDAQ (EEUU)	2036	-1,70	-6,6
IPC (MEXICO)	13484	-3,00	5,0
FTSE 100 (LONDRES)	4982	-1,00	3,3
CAC 40 (PARIS)	4049	0,60	4,7
IBEX (MADRID)	1000	-0,30	3,0
DAX (FRANCFORT)	4360	0,20	1,3
NIKKEI (TOKIO)	11924	1,20	2,3

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.



Gustavo Mujica

Estos son los que están con Carlos Mesa, dentro de la polarización por los diálogos sobre libre comercio.

LA ECONOMIA QUE ESTA DETRAS DEL CONFLICTO SOCIAL

La paradoja boliviana

Bolivia es el país más proteccionista de la región y ha sido ayudado por EE.UU., pero eso puede cambiar... por EE.UU.

POR CLAUDIO URIARTE

El lugar común al uso dice que la inestabilidad de Bolivia se debe a la aplicación a rajatabla de medidas económicas neoliberales. La realidad es más compleja que eso, aunque el diagnóstico contiene semillas de verdad anticipatoria. Bolivia, uno de los semilleros más virulentos de oposición al acuerdo de libre comercio que la administración Bush quiere establecer desde Alaska hasta Tierra del Fuego, es en los hechos el país más proteccionista de América latina, y ha sido ayudada en vez de perjudicada por los acuerdos comerciales que negoció con Estados Unidos. Pero eso puede cambiar en el futuro, porque Estados Unidos está cambiando los términos de la negociación.

La clave de la crisis hay que buscarla en los programas de erradicación de cultivos de coca, que el ex dictador y luego presidente constitucional Hugo Banzer Suárez compró tan entusiastamente de sus socios estadounidenses. Los líderes cocaleros arguyen que su lucha contra esos programas es en defensa de sus tradiciones culturales, pero la verdad contante y sonante es que la erradicación destruyó para los campesinos el cultivo más lucrativo del país: el que los campesinos venden a los fabricantes de cocaína, cuyo precio está en alza en la plaza norteamericana. Es evidente que programas de sustitución que proponen la producción de zapallo, o de papas, no empiezan siquiera a competir con lo que ofrecen pagar los elaboradores de la pasta base. Pero ni la administración Clinton –que negoció los programas– ni el difunto general Banzer fueron tan cortos de vista como para pasar por alto ese detalle. El Acta de Erradicación de Drogas y Promoción Comercial Andina, un acuerdo que baja los tarifas norteamericanas sobre una cantidad de bienes, esencialmente es una recompensa a los países productores de drogas por su cooperación. Los exportadores bolivianos a Estados Unidos –un grupo heterogéneo que incluye a fabricantes de muebles, joyas y textiles– han salido beneficiados, con el consiguiente crecimiento del empleo en sus rubros. Pero este crecimiento es desigual, concentrándose en las áreas urbanas, especialmente en la convulsionada El Alto –epicentro de las revueltas que acabaron con el gobierno neoliberal de Gonzalo Sánchez de Losada– en general desmedro de las áreas rurales.

Correspondientemente, esta irrupción de relativa modernidad ha causado una fortísima polarización de opiniones en uno de los países más pobres de América latina. Marcos Iberkleid, presidente de América Textil, un fabricante de prendas de vestir que vende a mayoristas como Ralph Lauren, dice que "los trabajadores saben que esto es bueno y conocen la diferencia". Otros, como Pablo Solón, presidente de la Fundación Solón, que se opone a las negociaciones con Estados Unidos, dicen que el libre comercio apunta a arrebatarle a Bolivia el control de su gas natural y sus minerales, forzando una baja de las tarifas bolivianas sobre importaciones de productos norteamericanos y abriendo a los inversores extranjeros vastos sectores de la economía. "Mucho de lo que se nos está ofreciendo simplemente llevará a más inestabilidad en nuestro país", dice Solón.

El aserto no es tan arbitrario como podría parecer. Bajo el Pacto Andino, negociado en 2002, docenas de productos bolivianos entran libres de impuestos a Estados Unidos. Ese pacto expira al fin de 2006. El problema para el gobierno de Carlos Mesa es que ahora Estados Unidos quiere cerrar un acuerdo diferente, que abriría las empresas de los exportadores de muebles y cueros a los inversores estadounidenses. Este acuerdo también entraría en contradicción directa con las presiones de la izquierda boliviana para poner en vigor una severa ley que expandiría el control del Estado sobre la industria del petróleo y del gas natural. "Es como si los norteamericanos nos dijeran: 'Miren, éste fue un arreglo temporario, y ahora ustedes tienen que pagar. Tienen que hacer determinadas cosas y abrirnos la economía'", ironiza Eduardo Gamarra, boliviano y director del Centro Caribe en la Universidad Internacional de Florida. C

el mundo

■ El empresario **mexicano** Carlos Slim se ha convertido en el cuarto hombre más rico del mundo, al incrementar en sólo un año su fortuna personal en un 70 por ciento, hasta alcanzar los 23.800 millones de dólares, según el ranking que elabora la revista estadounidense *Forbes*.

■ El endeudamiento de **Estados Unidos** avanzó 8,6 por ciento en 2004, la mayor alza desde 1988, indicó la Reserva Federal.

■ El Producto Interno Bruto de la **República Checa** creció un 4 por ciento en 2004, apoyado en las fuertes inversiones, según informó la Oficina pública de estadística de ese país.

AGRO

SUBIBAJA DEL PRECIO DE LA HACIENDA EN EL MERCADO DE LINIERS

La amenaza de retenciones fue suficiente

POR SUSANA DIAZ

Las relaciones entre los empresarios del campo y el Gobierno volvieron a tensarse al máximo esta semana. El ministro de Economía, Roberto Lavagna, desairó a las cuatro cámaras del sector. Luego de concederles una cita largamente postergada, la reunión fue finalmente levantada. Fuentes del Palacio de Hacienda informaron que la cancelación se debió a "problemas de agenda" del ministro. El motivo verdadero, sin embargo, no fue desconocido por ninguna de las partes. Después de leer los informes que señalaban a los aumentos en carnes y lácteos como los responsables del 40 por ciento de la inflación de febrero, Lavagna no estaba de humor para escuchar los sempiternos reclamos del sector por pagar menos impuestos "distorsivos". El presidente Néstor Kirchner asumió personalmente la tarea de transmitir el mensaje gubernamental: "Muchas veces vienen a reclamar esto o aquello", dijo en directa referencia a los empresarios del campo, "pero cuando tienen un poco de rentabilidad les importa muy poco (el resto de) la sociedad argentina". Esta vez, el Presidente no se refería a los productores primarios, cuyas exportaciones tienen retenciones en torno del 20 por ciento del valor declarado, sino a los empresarios de la carne y la leche, que cuando venden al exterior sólo pagan el 5 por ciento, por tratarse de productos "industriales".

Las declaraciones presidenciales fueron hechas horas después de que una maniobra de retención, en la entrada de hacienda al Mercado de Liniers, hiciera subir los precios el 8 por ciento en un solo día. Fue entonces cuando desde el Gobierno se dejó trascender que en el Ministerio de Economía evaluaban una suba de las retenciones para las ventas al exterior de carnes y lácteos. De esta manera se pondría en marcha una de las potencialidades "extra-recaudatorias" de las retenciones: la de regular los precios del mercado interno frente a las alzas de los precios internacionales, una potencialidad que ya había sido utilizada parcialmente con los hidrocarburos, y que también se contó entre los argumentos para la imposición original del tributo.



Algo estaba saliendo mal. Unos días antes los empresarios pensaban reunirse con Lavagna para exigirle la eliminación de las retenciones y ahora escuchaban que, para dos de los sectores que más se recuperaron en el último año, el tributo podía subir. En Liniers, en sólo 24 horas se pasó de la retención en el ingreso de hacienda a un aluvión de entradas que retrotrajo los precios a los de 48 horas antes. Fuentes de este mercado adujeron que la volatilidad no respondió a maniobras especulativas sino a "razones estacionales y climáticas". Para los mal pensados, en cambio, la baja posterior a la suba fue una muestra del poder de la palabra oficial cuando traducen la clara voluntad del Estado por intervenir en mercados oligopólicos.

Pero dejando de lado la complejidad de las situaciones de diferencia de poder de los actores, el funcionamiento de los mercados de lácteos y carnes, como suele suceder en los mercados de commodities, parece de manual. Se trata de dos subsectores que gozan de una doble recuperación: de los precios internacionales, por razones que ya fueron explicadas desde esta columna, y de la demanda interna, por la recuperación del consumo tras la crisis. En materia de precios pagados por los consumidores, la combinación resulta explosiva. Dado que va contra la naturaleza del funcionamiento de los mercados pretender que un producto tenga un doble precio, uno en el mercado interno y otro para la exportación (si así fuese, los empresarios sólo venderían en el mercado donde el precio es más alto) la única solución es uniformar los precios "desde afuera", por ejemplo a través de una suba de las retenciones que deprima el precio que reciben los exportadores. C

E-CASH de lectores

EL MERCADO INTERNO

Es un tema que debería ser más explicado, más reflexionado en y con las organizaciones sociales de los barrios, especialmente en los barrios pobres. Y esa explicación para poder construir un pensamiento crítico debería ser sencilla. No basta, creo, con luchar por aumentos de salarios y por una mejor distribución del ingreso. Es necesario, para la comprensión cabal de este concepto, llegar con los conocimientos básicos a la inmensa mayoría de nuestra población, elevar aún más la capacidad de comprensión, crear una saludable conciencia autónoma, base de una participación masiva en la defensa del mercado interno. Profesores, investigadores, docentes, estudiantes, dirigentes sociales, que entienden esta problemática, son una masa crítica con la que se cuenta. “Los neoliberales son perversos” (Miguel Peirano, secretario de Industria, **Cash** 6/3/05): el discurso neoliberal sostiene con su poder económico, cultural y mediático que lo fundamental es el mercado externo, la exportación de nuestros productos primarios. Están diciendo que toda la capacidad productiva nuestra debe estar al servicio de abastecer a ese sector de poderosos que tienen un alto consumo que yo lo llamaría depredador. De esa manera también influyen decisivamente en qué tenemos que producir, cuánto debemos producir, quién lo tiene que producir, cuál es el costo, el precio a que se debe producir, y quiénes lo deben producir para que ellos lo consuman. Por otro lado los empresarios sostienen que cuanto menos paguen salarios, cuanto menos paguen las herramientas y maquinarias, cuanto menos paguen la materia prima, más van a ganar ellos, más ganancias tendrán sus empresas y así podrán sobrevivir. Un país pobre con empresarios ricos. Por eso, para que el engaño no abarque a toda nuestra sociedad, es que es necesario llevar esta discusión a los barrios. Evitar nuevas frustraciones. Crear una conciencia crítica lo suficientemente fuerte y profunda para evitar ser confundidos con esos discursos. Entonces sí podremos encarar un programa de desarrollo sustentable del mercado interno, que responda a las exigencias de la globalización.

Naum Poliszuk
Talleres Universitarios barriales
poli@fibertel.com.ar

BUENA MONEDA

El monstruo de dos dígitos

Por Alfredo Zaiat

La reacción tiene que ser rápida para evitar que el aire contaminado invada el terreno que está siendo limpiado de malezas. La ortodoxia económica encontró en el repunte del índice de inflación el disparador para avanzar con dos de las falacias más extendidas en las últimas décadas. Esas son las siguientes: aumentos de salarios=inflación y emisión monetaria=inflación.

Esas identidades no se cumplen necesariamente en forma lineal como quieren hacer creer ciertos gurúes de la city. Es cierto que ante ajustes descontrolados se gatillan presiones inflacionarias, pero ése no es el caso actual. Para una análisis más fino de las condiciones estructurales de la inflación, hay que tener en cuenta la evolución de otras variables clave, como la productividad, margen bruto de explotación, demanda de dinero, inversión. Y también cómo están conformados los mercados en cuanto a su transparencia y nivel de competencia.

Esos factores son ignorados por los profetas del apocalipsis que, con más o menos claridad en la enunciación, proponen una receta conocida: congelar el ingreso de los trabajadores, limitar la emisión de dinero que conlleva una caída del tipo de cambio y también subir la tasa de interés. Para que la confusión no sea el horizonte, la historia económica argentina enseña que esas medidas conducen indefectiblemente a un enfriamiento de la actividad, a brindar el escenario para espectaculares ganancias del sector financiero, a impulsar un aumento de la pobreza y, finalmente, a convocar a una recesión. Esto no es otra cosa que alentar un destino de fracaso.

Para prevenirse de esa tormenta y, a la vez, comprobar el saldo que arroja esa política basta con mirar al vecino Brasil. El Banco Central de Lula, conducido por el ex número uno a nivel mundial del BankBoston, Henrique Meirelles, ha subido la tasa de interés hasta el 18,75 por ciento anual para frenar la inflación. Y, por ahora, tuvo éxito: detuvo el alza de precios, pero también la marcha ascendente de la economía. Ya se redujeron las estimaciones de crecimiento de la industria y del Producto para este año. Aumentó el desempleo y, como muestra contundente de quiénes son los beneficiarios de ese modelo, el sistema financiero contabilizó ganancias como nunca antes: en 2004, los bancos en conjunto registraron utilidades por 4280 millones de dólares, 36 por ciento más que el año anterior.

El riesgo de que aquí se imite ese camino no es nulo. El Fondo Monetario presiona para morigerar el crecimiento, proponiendo la fórmula de la cicuta económica: más ajuste fiscal y suba de la tasa de interés. El rechazo de esa pócima por parte de Roberto Lavagna no es suficiente si en el Banco Central todavía sobreviven nichos ultraortodoxos, que abrevan del cántaro del CEMA, alentando una suba de la tasa, como así también impulsando resistencias a la instrumentación del control al ingreso de capitales especulativos. Por lo pronto la semana última, como inservible señal a los mercados sobre su preocupación por la inflación, el Central subió un poquito la tasa de corte en las licitaciones de Lebac y Nobac, títulos de deuda que emite la entidad monetaria para tener cierto manejo de la masa de dinero.

El problema de la inflación en Argentina es más complejo que pensarlo como una simple cuestión de demanda (aumento del consumo) o de restricción de la oferta (utilización al tope de la capacidad instalada). Existen, obviamente, ambas cuestiones, pero lo relevante pasa por dónde se pone el énfasis. O, en todo caso, dónde se evalúa que se generan más presiones inflacionarias. Y claramente no es por el lado de los ingresos de la mayoría de la población. Esto significa que la política económica tendría que aplicar sintonía fina para enfrentar la amenaza de subas crecientes de precios. Y en esa tarea –para no repetir desalentadoras experiencias pasadas– sería interesante –al menos para probar una vez ese camino– preocuparse más en incentivar la ampliación de la base de la provisión de bienes que en limitar la recuperación de los ingresos de los sectores postergados, o que en subir la tasa que encarece los créditos que frenan inversiones. Si así fuera, habría llegado el turno de que un ministro de Economía trabaje como tal, en un desafío aún más importante que una reestructuración de la deuda: establecer las condiciones para el crecimiento económico con equidad en una base sólida.


Bernardino Avila

Como si el manejo fiscal y monetario no fuera lo suficientemente complicado, la inflación en Argentina no es sólo una cuestión económica. Dados los años de elevados índices de precios al consumidor, de dos híper padecidas y de la reprimida con la convertibilidad, el fantasma de la inflación se ha convertido en un fenómeno cultural. Por golpes recibidos y prácticas especulativas, el empresario responde ajustando precios en lugar de aumentar cantidades. La recuperación y ampliación de los márgenes de comercialización resultan una práctica habitual. Han desarrollado profundos comportamientos defensivos que generan inmediatas y violentas reacciones ante expectativas de alza de precios. Reflejos mucho más rápidos que los que existen en otros países que también lidian con la inflación. La intervención del Estado, con las deficiencias que pueda tener, resulta imprescindible para alterar esa pauta de comportamiento si se aspira a cambiar esa historia.

Uno de esos senderos –relevante aunque no el único– consiste en fomentar la competencia, controlar los monopolios y castigar las posiciones dominantes en el mercado que implican relaciones abusivas con proveedores y consumidores. Un caso reciente en ese sentido fue el de la ahora brasileña-belga Acindar, principal productor de hierro redondo para la construcción. Ese insumo clave para ese sector registró subas de precios desproporcionadas desde la salida de la convertibilidad, y hasta el 50 por ciento en el último año cuando la inflación fue del 6 por ciento. La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia ha abierto una investigación sobre el comportamiento de Acindar. ¿Será suficiente?

Es tal la importancia de la inflación en la dinámica local que también impacta en la política. Una identidad que no tiene mucha discusión es que precios en alza es igual a un escenario de desequilibrios políticos. Esto explica la reacción inflamada de Néstor Kirchner ante los aumentos de Shell y de la carne. Lo que pasa es que existe consenso en que la inflación no tiene que superar el límite de dos dígitos en el año para que no empiece a erosionar los márgenes de maniobra política.

Por más broncas, amenazas y cruces entre el Gobierno y el sector privado, la inflación ya ha subido un escalón respecto de 2004. En ese escenario no resultaría tan sencillo implementar lo que muchos consideran inevitable ajuste de las tarifas de los servicios públicos privatizados. El riesgo que se correría sería despertar al monstruo de dos dígitos. C

VICENTE LOPEZ

En el año 1988 se realizaron en Vicente López las “Jornadas de Recuperación de la Costa de Vicente López”. Tenían por objeto estudiar y definir objetivos para el proyecto de costa que todos anhelábamos, y se realizaron con la participación de centros y colegios profesionales, entidades intermedias, organizaciones sociales, profesionales y vecinos. Este consenso de la comunidad que fue reafirmado por Ordenanza 8256 señala entre otras cosas: “Todos aquellos predios yacentes desde la línea de ribera al agua son, por añadidura, del dominio público y por consiguiente inalienables, otorgando facultades indiscutibles a la población de decidir sobre el destino de este sector destacándose la importancia de la toma de decisiones jurídicas con la finalidad de avalar y consolidar las aspiraciones del vecino de Vicente López”.

Es el Código Civil el que determina que son bienes del dominio público del Estado los mares, ríos, playas, las riberas internas de los ríos, las calles, plazas, caminos etc. Cabe señalar entonces que se pretende emplazar el megacomplejo sobre tierras del dominio público del Estado, ya que se ubican entre la línea de ribera y el río. Esto fue ratificado por una resolución del ministro de Obras Públicas en el año 2000, cuando se pretendió modificar la línea de Ribera. En el emprendimiento participan Carrefour y el Fondo Fiduciario para el Desarrollo del Plan de Infraestructura Provincial. Este último aporta el predio. Pero la Ley 12.874 es clara cuando establece en el art. 3º inc. B que el patrimonio del fondo está integrado por los bienes del dominio “privado” del Estado provincial.

Estas tierras son parte del Parque Municipal de la Ribera porque así lo establecieron las autoridades en su momento y la participación de la ciudadanía a través de fructíferas jornadas. ¡Qué distancia con lo sucedido en la madrugada del 24 de diciembre donde 20 concejales, excluyendo a los vecinos presentes y a los 4 concejales que se oponían, votaron a puertas cerradas este megacomplejo! Aquellas jornadas de 120 días nada tienen que ver con el trámite de 7 días que se le dio dentro del Concejo Deliberante. La presencia de los colegios, entonces, nada tiene que ver con la negativa de los concejales de la mayoría automática a darle intervención al Conaspe (organismo asesor integrado también por varios consejos profesionales) violando el Código de Ordenamiento Urbano vigente.

¿Por qué las “grandes inversiones” se realizan sobre nuestro parque en un distrito con tanta carencia de espacios verdes? ¿Cómo puede afirmarse que “las críticas al impacto ambiental son infundadas” cuando este estudio está realizado por el mismo profesional que es el responsable de la propuesta vial del emprendimiento y cuando no existe la Declaración de Impacto Ambiental expedida por alguna autoridad ambiental como lo indica la Ley 11.723?

Si los “inversores” pretenden realizar sus negocios sobre nuestros parques y además se creen con autoridad para determinar que no habrá efectos negativos sobre nuestro ambiente, ¿no será ésta una cámara oculta de Tinelli?

Arq. Sonia Martín
Bloque Casa Abierta
Concejal de Vicente López

Para opinar, debatir, aclarar, preguntar y replicar, enviar por carta a Belgrano 671, Capital, por fax al 6772-4450 o por E-mail a economia@pagina12.com.ar no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.